

市场回暖 期待更多便民新政策

从1月份开始,岛城地产市场呈现出了快速复苏的迹象,2月青岛楼市同比涨幅近7成。不仅仅是青岛,北京新房同比增长80%,日成交破700套,二手房日成交破900套,上海新房同比增长74%,二手房成交价接近或高于挂牌价,日光盘重现,广州新房同比增长131.5%,迎来高峰。另据国家统计局发布的2023年首月全国70个大中城市商品住宅销售价格变动情况中,全国70个城市新房价格指数环比涨幅为0,同比涨幅为-2.3%,这是自2022年2月以来新房价格首次出现止跌现象。

如此大规模的市场复苏,一方面来自于压抑许久的市场集中爆发,另一方面也是自2022年以来,各地政府不断调整、出台鼓励和支持住房消费的财政、税收、信贷政策和措施,所带来的积极影响。楼市进一步的回暖也标志着市场存在着巨大需求。如何在2023年继续维持市场热度,满足市民的居住需求?在业内专家看来,应该进一步优化阻碍居住消费健康发展的限制性政策。全国政协委员、北京国家会计学院教授秦荣生说,住房消费过程中,仍然存在着审批程序不便、信息不对称、资金不安全等问题,严重影响住房消费的提振。

“建设住房交易一体化政务服务体系,促进住房消费便利化。”秦荣生建议,相关部门应深入推进住房交易有关信息的对接共享,通过建设居民信息与房产信息基础数据库、完善政务服务平台各部门端口接入,并加强与银行等金融机构合作,健全覆盖新建商品房和存量房的交易资金监管制度,完善交易规则及业务流程,保障购房资金安全有规可依。

提振消费 推动供需面对面

老百姓买房,需要面对的第一个难题便是选房。提振楼市消费,在专家看来,解决信息不对称是首先要解决的难题。为此,自2月份开始,住建部门已经发起多场线下房产活动。其中从2月4日开启至今,在青岛市住房和城乡建设局的指导下,由青岛市房地产业协会主办,贝壳找房青岛站承办的2023青岛春季房交会,已经走入青岛多个城区,进驻市南万象城、市北CBD万达广场、西海岸泊里大集、李沧区宝龙广场等多个热门商超,通过搭建家门口的房产展厅,让人民群众省心安家。

就在上周,房交会城阳站也正式启幕。记者在现场看到,从万科、卓越这样的全国性房企,到和达、天一仁和等本土房企,数十家开发商带来了共计35个在城阳的楼盘项目,共计8000多套房源,从刚需社区到学区房,再到改善型品质盘,几乎涵盖所有品类。正在选房的城阳市民李女士告诉记者,老百姓买房还是想买到最适合自己的,从去年年底开始几乎每个周末她都在跑售楼处,“特别浪费时间,还不方便相互对比。”李女士得知房交会即将举办的消息,便在开幕的第一时间赶到了现场,“这么多项目集中在一起,不用东奔西跑,无论是价位、户型,还是配套,相互比较起来特别方便。”

不仅仅是新房,在现场青岛市房地产业协会还携手贝壳找房青岛站设立的展示专区,包括新房、二手房、租房,区域覆盖七区三市,类型涵盖住宅、商办、公寓等,可谓“一站看全城”。同时在展会现场,开发商以及相关部门还在现场提供免费政策咨询、购房及换房方案定制、装修方案设计、巨额优惠补贴等,从源头上来解决老百姓选房难的问题。



市民在城阳展会咨询选房。

利好渐发力 买房更简单

支持刚性和改善性住房需求 促进楼市平稳发展

在多项利好政策的持续发力下,青岛楼市暖风吹起。2月以来,青岛新建商品房共成交8861套,成交面积约为117.70万平方米,成交总价约为154.94亿元,环比分别上涨99.66%、120.83%和92.83%,同比分别上涨68.07%、91.83%和73.80%,成交均价约为15141元/平方米,环比下降11.50%,同比上涨6.33%。新房成交量顺利实现环比翻番、同比涨近7成。面对今年房地产市场发展,在今年两会政府工作报告提出:要促进房地产业平稳发展,同时加强住房保障体系建设,支持刚性和改善性住房需求,解决好新市民、青年人等住房问题。其实为提振房地产市场发展,从去年开始,青岛便出台一系列措施,不仅仅有解除部分限购这类政策,更有“带押过户”“商转公”“优鲜卖”等一系列服务端新政策,及时帮购房者解决买房过程中遇到的各种问题。如今,这些政策已经开始慢慢显出成效,并推动着地产市场快速复苏。



小鹏看房

拨拨灵灵
82888000

扫清障碍 创新模式解难题

房源问题解决了,但在住房交易过程中,却往往存在很多的难点和堵点,对此房产交易的相关机构,也在不断推出创新的解决方案来为购房者排忧解难。以公积金为例,市住房公积金管理中心,去年正式推出“商转公”业务,符合条件的购房者,可以将原先的商业贷款转成公积金贷款,仅此一项便可以为购房者省去数十万元的利息支出,减轻购房压力。进入2月,又有多个城市,加入“商转公”试点。

其实,在购房过程中,很多换房群体都会面临这样的问题。旧房未售出,不敢提前买新房,担心违约风险;等旧房售出后,心仪的新房往往又已经卖掉了,这些问题已经成为住房改善市场的痛点。针对于此,青岛市房地产业协会联合贝壳找房青岛站共同研发的二手房售卖、新房认购流程的新模式,全国范围内率先推出“优鲜卖”这一创新模式。

“该模式主要是购房者与开发企业、贝壳签订三方协议,与开发企业签订新房认购协议,并与贝壳平台合作经纪公司签署房源加速售卖协议。协议中会约定时间周期,在此期间,开发企业帮助购房者锁定意向房源,贝壳平台合作经纪公司帮客户通过线上流量倾斜、经纪人端线上线下聚焦推广加速旧房销售。若旧房成功售出,则客户可以办理接下来的新房购买流程;若旧房未售出,则开发商退还定金,客户无需承担违约风险。”来自青岛市房地产协会的相关负责人向记者解释。

截至本周,“优鲜卖”已经成功帮助上百位购房者顺利完成了“卖旧买新”。其中家住市南的卢女士,就是通过“优鲜卖”顺利完成换房,最初卢女士看中云上观澜一套新房,但预算受限,需先把旧房子卖出去后才能交新房首付。但市南区新房楼盘屈指可数,她非常担心自己看好的户型售罄,错过心仪房源。了解到客户的纠结后,为卢女士服务的贝壳找房的房产经纪人便启用了“优鲜卖”模式,交上新房定金的同时也将旧房挂牌出售,最终仅用了8天的时间,老房子顺利成交,完成了置换的全过程。“如果没有‘优鲜卖’这样的政策,我肯定不敢交定金,好房子可能就‘擦肩而过’了。”卢女士告诉记者。



相关链接

“五进”活动 助力成功选房

阳春三月,青岛房地产市场从春节“休假模式”转为“工作模式”,房地产市场也迎来了浓浓暖意。1月,受春节效应影响,楼市成交量有所回落,2月2日由市住房和城乡建设局、市房地产业协会主办的“家在青岛,宜居惟民”——2023青岛春季房交会启幕,楼市逐渐回暖,业界纷纷预测今年的春天或将是楼市的春天。而这段时间青岛各大开发企业更是开足马力,积极推货入市,各种优惠应接不暇。

3月,我市房交会的“五进”(进企业、进机关、进高校、进科研院所、进就业招聘会)“手拉手”青年人住房支持为代表的群(团)购活动拉开帷幕,活动在市房地产业事业发展中心的指导下,由市房地产业协会携手贝壳找房青岛站共同主办,按照政府搭台,企业唱戏,群众受益的原则,各参展企业带来了一口价、折扣促销、送购房大礼包、带访成交现金奖励等多种形式的限时专属优惠,向市民释放强劲诚意;带押过户、优鲜卖等创新服务加持,不断降低交易成本,让存量房交易环节更快更便捷,提升市民换房效率;在企业优惠的基础上,协会会同贝壳圣都家装再推出200万元装修现金券,为市民营造一个温馨、舒适、实惠的家。为更好服务购房职工,市房地产业事业发展中心会同贝壳找房、金融机构、法律机构等在展会现场设立了咨询区,通过现场办公向购房居民解读购房政策,并推出法律服务、仲裁宣传、金融服务等多种形式的活动,极大方便了市民购房。

青岛市房地产业协会将继续围绕房交会主题,将系列房展会开进青岛多个板块、企业、园区,持续整合资源,提升服务实效,帮助新市民、青年人等群体购房,买房人也可登录青岛房协“网上房交会”板块,实现线上线下一站式购房服务。

本版撰稿摄影
观海新闻/青岛早报记者 刘鹏



扫码关注
“青岛早报地产”